

Sales Support

Business-Navigation mit Comstors »eCompass« v.2

Mit persönlicher Beratung und viel Service unterstützt das Comstor Sales Team den Fachhandel im Tagesgeschäft, wo auch so praktische Tools wie Comstors »eCompass« helfen, Kurs zu halten.

Berlin, 06. April 2009 – Für die optimale Business-Navigation pflegt das Comstor Sales-Team den persönlichen Kontakt über kompetente Fachberatung. Zudem unterhält der führende deutsche Cisco Value Add Distributor eine ganze Reihe hervorragender Tools für das vertriebliche Tagesgeschäft. Eines davon ist Comstors »eCompass«. Diese in jeder Hinsicht einfach zu bedienende 24/7 Tracking-Plattform wird für die Fachhandelspartner laufend optimiert. Sie präsentiert sich aktuell mit vielen Verbesserungen der Usability und zugleich mit erhöhter Performance. Damit erhalten die Comstor Reseller ihr praktisches Online-Tool zur Abfrage von Bestelldaten und Verfügbarkeiten nun in neuer Version 2.0. Über »Comstor|direkt«, das profilierte Value Add Online-Kundeninformationssystem für alle Ad-hoc-Anfragen, steht es rund um die Uhr zur Verfügung.

Direkte Wege nach Berlin

Ihre werthaltigen Pre- und Post-Sales-Services erbringt die Comstor in einem direkten, hoch qualifizierten Kontakt zu ihren Partnern, vorwiegend per Telefon, aber auch vor Ort. Die Comstor Partner werden durch ihre eigenen, persönlichen Ansprechpartner, allesamt Fachleute, die mindestens eine CSE-Zertifizierung aufweisen, betreut und beraten. Täglich von 8 bis 18 Uhr sind in Berlin das Vertriebs-Team wie auch das CCIE-geführte Support-Team erreichbar. Während dieser Zeit steht den Partnern zudem eine eigene technische Hotline mit zertifizierten Technikern zur Verfügung.

"Gerade weil die Wirtschaftsdaten wechselhaftes Wetter ankündigen, wollen zumindest wir aus unserer direkten persönlichen Beratung heraus den Partnern helfen, im Tagesgeschäft Kurs zu halten", erklärt Joachim Braune, Geschäftsleitung der Berliner Comstor. "Zeit sparende und stets verfügbare Tools wie unser »eCompass« unterstützen die Reseller dabei."

Schneller Draht für das Projektgeschäft

Ausgelegt auf die Erfordernisse der tagtäglichen Arbeit im Verkauf, dient Comstors »eCompass« dem Handel zur schnellen Orientierung. Online-Abfragen checken europaweit den gesamten Lagerbestand der Westcon Group mitsamt ihrer exzellenten Logistik in drei Zentrallagern. Statusangaben zu laufenden Bestellungen und zu erwartenden Lieferungen schaffen für Vertrieb und Technik klare Sicht auf den Auftragsstatus, besonders dann wenn Projekte flott gecheckt werden müssen. Ganz auf die geschäftlichen Bedürfnisse ausgerichtet, bietet das praktische Online-Tool alle Auftragsdetails. Ob im persönlichen Kontakt oder auf elektronischen Kanälen, auf dem Weg zur Comstor gibt es für jeden Bedarf rund um die Uhr den richtigen Draht.

Comstors »eCompass« ist in neuer Version 2.0 verfügbar. Der Einstieg erfolgt direkt über das Themenportal »OneNetwork« unter: www.comstor.de.



Hintergrund

Comstor kann auf größte Ad-hoc-Verfügbarkeit über ihre drei europäischen Zentrallager verweisen. Der Handel findet eine breite Unterstützung durch Tools und aktiven Sales Support. So präsentiert sich Comstor beispielsweise als der einzige VAD mit einem eigenen Demo-Programm. Der Comstor Service »Rent-a-Lab« ermöglicht mit seinem Leih-Equipment, hauseigene Präsentationen und die Schulung von führender Technik im ganz großen Stil. Insbesondere neue Technologien wie etwa im Voice-Umfeld lassen sich derart auch von den kleineren Fachhändlern beraten und anbieten. Passende technisch hochqualifizierte Pre- und Post-Sales-Services dazu erbringt die Comstor mit ihrem CCIE-geführten Technikteam auch vor Ort. Dafür steht den Comstor-Partnern eine eigene Hotline mit zertifizierten Technikern zur Verfügung. Ähnlich ist es im Vertrieb, wo persönliche Ansprechpartner, die den Fachhandel eingehend zu diversen Cisco Technologien beraten, mindestens eine CSE-Zertifizierung aufweisen.

Nicht zuletzt profitieren treue Comstor-Partner von der hauseigenen Lead- bzw. Projektgenerierung und effizienten Online Tools wie dem »Comstor eCompass« oder »Comstor|direkt «.

Für Fragen zu den Comstor Tools steht Ihnen Comstor unter der Tel. 030/34603-500 oder per E-Mail an marketing@comstor.de gerne zur Verfügung.

Über Comstor

Comstor, ein Unternehmen der Westcon Group, ist der weltweit führende Spezialanbieter für Cisco sowie für Lösungen im Bereich Networking, Security, Mobility und Konvergenz. Als Cisco fokussierter Distributor im Kreise erstklassiger ITK-Hersteller und Lösungsanbieter von Rang steht die Comstor Berlin ihren Channel-Partnern, Resellern, VARs und Service Providern bei allen Fragen zu IP-Netzwerken, Voice & Video, Security oder Mobility zur Seite. Allseitige Unterstützung der Partner in Vertrieb und Technik und die Geschäftsoptimierung in PreSales, Sales und AfterSales sind für Comstor der Garant für erfolgreiche Geschäftsbeziehungen mit dem erklärten Ziel, neue ertragreiche Geschäftsfelder zu erschließen und zu besetzen.

Kontakt

Comstor, a Westcon Group Company
Mario Gothan
Kaiserin-Augusta-Allee 113
10553 Berlin

Telefon +49 (0)30 346 03 503
Fax +49 (0)30 346 03 199
mario.gothan@comstor.de

Pressekontakt

Riba:BusinessTalk GmbH
Aki Blum
Klostergut Besselich
56182 Urbar / Koblenz

Tel.: +49 (0)261-963757-0
Fax: +49 (0)261-963757-11
ablum@riba.eu

